

Het hypotheekadvies

Rabobank Hart van Brabant helpt u graag met een hypotheekadvies op maat, gebaseerd op de gegevens die u zelf aanlevert.

TEXST: ANNETTE COST

STUKKEN AANLEVEREN

Vera Steens: 'Het aanleveren van de stukken kan door kopieën af te geven bij één van onze kantoren, per post of door stukken in te scannen en deze via e-mail naar ons te sturen. Veel mensen hebben een mobiele telefoon met een camera. Als scannen niet kan, is een foto maken van de documenten en dan e-mailen ook een mogelijkheid.'

1 Een huis moet rust geven. Hoe draagt het hypotheekadvies daaraan bij?

'Een lening voor een woning moet ook betaalbaar blijven als de situatie van onze klant verandert, bijvoorbeeld door gezinsuitbreiding, het kopen van een ander huis voor meer of misschien minder ruimte, arbeidsongeschiktheid, werkloosheid of overlijden. We baseren onze adviezen op gegevens die door klanten worden aangeleverd. Dat is het uitgangspunt van ons hypotheekadvies,' vertelt Vera Steens, assistent Financieel Advies, 'we zijn wat informatie betreft afhankelijk van onze klanten, dus zij spelen zelf ook een belangrijke rol bij het tot stand komen van het advies.'

2 Hoe komt een advies tot stand?

'Voor een lening toegesneden op de situatie, wensen en behoeften van de klant is het belangrijk dat er minstens vijf werkdagen voor het advies-

gesprek gegevens worden aangeleverd. Daarnaast is het fijn dat wij achtergrondinformatie krijgen, bijvoorbeeld over de gezins- en werksituatie. Bij het maken van de afspraak vragen we dan ook altijd of de klant even tijd heeft om het een en ander door te nemen, anders bellen we later even terug. Met de informatie die we telefonisch krijgen en met wat de klant aanlevert bereiden we de afspraak voor, waardoor de adviseur tijdens de afspraak in alle rust het advies kan toelichten en zich niet bezig hoeft te houden met allerlei administratieve zaken. De klant gaat dus na het eerste gesprek met een passend advies, uitgewerkt in een Rapport Lenen & Wonen, naar huis.'

3 Welke gegevens wil je vijf werkdagen van te voren ontvangen?

'Dat gaat om inkomensgegevens die niet ouder zijn dan drie maanden, zoals een salarisstrook of bij ondernemers de jaarcijfers of de laatste aangifte van de inkomstenbelasting. Een uniform pensioenoverzicht van huidige en voorgaande werkgevers of in het geval van ondernemers pensioenpolis(sen) ondergebracht bij verzekeraars. En natuurlijk de waarde van de gewenste woning, bijvoorbeeld de WOZ-waarde, een koopovereenkomst of een taxatierapport. In onze afspraakbevestiging vermelden we ook altijd welke informatie we nodig hebben. Als we deze informatie niet tijdig hebben, wordt de afspraak verzet.'

4 Wat is het voordeel voor de klant?

'Voorheen nam de klant de eerder genoemde gegevens mee naar het eerste gesprek. De adviseur moest op dat moment berekeningen gaan

maken. Nu worden deze berekeningen van te voren gemaakt waardoor de adviseur tijdens het gesprek klanten kan helpen bij het maken van belangrijke keuzes en het advies kan toelichten.'